



INTO ACADEMY

Verwelkomt graag een mooi mens in de rol van SALES REPRESENTATIVE in haar team

In het kort

Eisen	Tenminste hbo werk- en denkniveau
Werkervaring	Ja, tenminste 5 jaar in een commerciële rol
Jij bent	Commercieel (sales zit in je DNA), mens- en resultaatgericht.
DISC®-voorkeur	Profiel 'I-D' – Commerciële enthousiasteling met een glimlach.

Je begrijpt gewoon niet hoe het mogelijk is dat nog niet alle organisaties hun trainingen rondom communicatie, presentatie en professionele vaardigheden inkopen bij Into Academy. Daar ga jij graag verandering in brengen!

Waarom noemen we het Sales Representative? Omdat representative mooier is dan vertegenwoordiger. Het woord representeren zit erin en dat is precies wat je als sales representative doet. Je representeert Into Academy bij onze prachtige klanten en toekomstige klanten.



INTO ACADEMY

TESTJE -> HOEVEEL KEER JA?

1. Ben jij gek op goede gesprekken?
2. Vind je het fijn om met targets te werken?
3. Denk je graag na over talentontwikkeling, groei, persoonlijke ontwikkeling ofwel learning & development?
4. Heb jij passie voor leren?
5. Ben je blij en bij (lees je kranten / houd je bij wat er speelt rondom scholing)
6. Heb je bovenmatige interesse in communicatie?
7. Ben je bekend met trainingen rondom communicatie, presentatie en leiderschapsprogramma's?
8. Heb je kennis van de wereld van L&D, HRD, scholing en ontwikkeling?
9. Vind je het oprecht leuk om organisaties te adviseren over het motiveren en vooruit helpen van hun mensen?
10. Snap je welke trainingen iemand echt verder helpen? Mogelijk zelfs leiden tot gedragsverandering waardoor iemand beter, gelukkiger en meer tevreden is over zijn werk.
11. Denk je nu *al 'Hè ik zie organisatie ... nog niet bij jullie klanten staan, hoe kan dat?'*
12. Kan je uitstekend luisteren?
13. Heb je zin in een nieuwe parttimebaan?
14. Kan je je 100% vinden in onze missie?

Maak relaties sterker

Heb je de meeste van bovenstaande vragen met 'ja' beantwoord? Ja? Mooi! Lees vooral verder. Ga er even lekker voor zitten, want we zijn lang van stof, zodat jij een goed beeld hebt van ons en de vacature. Of je past, dat gaan we samen ontdekken!

Wij zoeken een positieve collega die onze klanten blij maakt.
Leeftijd doet er niet toe!



INTO ACADEMY

DIT ZIJN WIJ

Into Academy gelooft dat in alles wat je denkt, doet of onderneemt communicatie de sleutel is.

Wij willen dat ieder mens zich gezien en erkend voelt. Doorlopend reflecteren op je manier van communiceren helpt. Dat doen onze klanten en deelnemers in de Into Academy. Waarbij ze kiezen uit aantrekkelijke en impactvolle communicatietrainingen en een prachtig programma wat ze naar het 'Next Level' brengt. Samen maken we relaties sterker.

KERNWAARDEN

Act professional. Innovative thinking. Concerned about you. Energy flows where Into goes. Always goes the extra mile.

JOUW PROFIEL

Je wordt oprecht gelukkig van onze missie – maak relaties sterker - en kan niet wachten om daaraan bij te dragen. Ook jij gelooft vanuit je tenen dat het hierom draait: verbinding met elkaar. Relaties sterker maken. Ja, daar wil je je volledig aan committeren!

Het is fijn als je kennis hebt van de wereld van training, learning & development. Dat je al eens een salesfunctie hebt gehad voor een opleidingsorganisatie bijvoorbeeld is een pre. Of dat je van nature al interesse hebt in persoonlijke ontwikkeling! Je kan het als adviseur naar onze klanten, waaronder ziekenhuizen, onderwijsorganisaties, technische bedrijven, commerciële organisaties en accountskantoren goed gebruiken.

**‘Je bent een gesprekspartner,
geen verkoper!’**



INTO ACADEMY

Belangrijk is dat je een gesprekspartner bent; geen verkoper! Die zoeken we echt niet. Onze klanten ook niet trouwens. Die zitten met een vraag, bv. 'Mijn team loopt niet meer echt lekker' of 'Collega x is erg kundig, maar is niet sterk in het overbrengen van zijn kennis'. Aan jou dan de taak om de juiste vragen te stellen en zo erachter te komen waardoor het niet lekker loopt.

Als je dat helder hebt kan je een goed advies geven, wat passend is qua training. Dit alles doe je echt in overleg met de klant. Natuurlijk kan je met je collega's in de Academy overleggen zodat je een goed advies kunt geven.

JOUW WERKDAG

We hebben ontzettend lekkere koffie (ja, verse bonen), dus je loopt eerst naar Into Lobby. Om 8.28 meld je je voor de stand-up. Je deelt je owo, vertelt je high (gekoppeld aan de kernwaarden) van je laatste werkdag en deelt je drie prio's van de dag. Jij weet wat je te doen staat vandaag. Je hebt zin in de dag! De tien-voor-tien-regel vind je top. Voor 10.00 uur 's ochtends heb jij al 10 relaties gebeld; koud & warm. Je kent je prioriteiten. Natuurlijk werk je het uit in Hubspot en met een beetje mazzel mag je een voorstel doen voor klant x. Het SLIM-membership is zo'n prachtig product, dat gun je iedere organisatie! Doorlopend leren en ontwikkelen. Groeien op het moment dat jouw medewerker daar behoefte aan heeft, dat is toch geweldig!

Je hebt er weer zin in! Even bijpraten met klant 1 en klant 2 bel je om te horen of ze al tot een datum zijn gekomen, klant 3 wil je bellen om te informeren over de nieuwe trainingsdata die eraan komen. Willen ze wat extra info of flyers ontvangen? Jij regelt het direct. Je besluit even persoonlijk langs te rijden bij klant 4 om de posters te overhandigen. Zo kunnen hun werknemers zich nog makkelijker inschrijven voor een van de trainingen!

Op een verjaardag hoorde je onlangs over een hele mooie organisatie in de buurt die jij nog niet kende. Je zevende telefoontje van de dag gaat naar hen, om te horen hoe zij hun opleidingen en trainingen hebben geregeld. Je tiende telefoontje van de dag is met een klant die zoveel inhoudelijke vragen heeft dat je direct een belafsprak inplant voor hem met één van je collega's, een senior communicatie- en gedragstrainer. Zo, dat was een fijn rondje bellen. CRM is weer up-to-date, je hebt alles direct bijgewerkt en afgehandeld. Top.



INTO ACADEMY

‘Even telefonisch contact hebben met de klant is je tweede natuur en doe je met een grote glimlach’

Dan is het nu tijd voor je mail. Je gaat 90 minuten knallen in je inbox. Wat kan je direct wegwerken? Je hebt zo een overleg met de marketing manager want je hebt wel wat ideetjes om Into Academy op de kaart te zetten en hebt een leuk plan voor het Next Level Program! Tof dat je hier ook in mee mag denken! En hebben we al nagedacht over de start van het nieuwe schooljaar, je hebt nog wel wat nuttige ideeën hoe we onze relaties met onze klanten kunnen versterken!

Je sluit op tijd je computer af en kunt genieten van je vrije avond ‘wat een prachtige baan heb ik toch’ denk je op weg naar huis. En, wordt het niet weer eens tijd voor een borrel met werk? Ik vind van wel, morgen even aankarten! Leuk!

WAT JIJ KAN

- Werken volgens de ‘GRIP-methode’. Lees het boek van Rick Pastoor (kern: full focus, juiste prioriteiten stellen en zelfstandig werken)
- Enthousiasmeren; mensen meekrijgen met je idee.
- Het gastvrijheidsgen zit van nature in je
- Je bent een beetje geel, rood als je ooit de DISC® gedaan hebt.
- Het is fijn als je onze normen en waarden deelt: de meeste van je collega’s zijn christen
- Snelle denker, altijd oplossingsgericht. Problemen? Jij lost het terplekke met een glimlach op. Klant op #1
- Meedenken, proactief handelen.

Je leest iets in de krant, ziet iets in een documentaire en denkt ‘Hé dit is leuk voor klant x’ of ‘Dat moet mijn collega even weten voor training x’.



INTO ACADEMY

- Het lijkt je echt leuk om onderdeel te zijn van deze scale-up en bij te dragen aan de groei. De start-up fase zijn we voorbij. We bestaan 10 jaar!
- Vloeiend in Nederlands, zowel in spraak als in schrift.
De training Foutloos schrijven moet je kunnen doceren ☺
- Ervaring met digitale systemen (Asana, Hubspot, Phoenix, Mailblue, Google) en socialmedia is een eis.
- Je gaat voor kwaliteit, altijd en voor jou heel vanzelfsprekend.
- Dit is niet je eerste baan in de sales, je hebt al eens als new business intercedent of accountmanager gewerkt bv. of ergens anders in een commerciële rol. Natuurlijk is het een pre als je de HRD-wereld goed kent.
- Je geniet van klancontact! 'Even bellen' is je tweede natuur en doe je met een grote glimlach.

Jij houdt van verkopen én tegelijk begrijp je dat verkopen echt zoveel meer is dan verkopen. Het gaat om relatie. Relatie, relatie. En dat kost tijd, om fijne relaties op te bouwen en te onderhouden.

DOEL

Into Academy is de partner van de persoon die verantwoordelijk is voor training, scholing en ontwikkeling bij organisaties in een straal tot 50 km om Amersfoort. Als zij een vraag hebben rondom trainen, ontwikkelen en opleiden bellen ze jou voor eerlijk advies! Jij wordt businesspartner. Je gaat je focussen op het werven van nieuwe klanten in de regio.

Interessante organisaties telefonisch benaderen met als doel dat je daar op gesprek mag komen (koude acquisitie). Natuurlijk ga je naar de klant toe of je geeft ze een fijn welkom in de Academy. Je nodigt ze uit om kennis te maken door live onze trainingen te volgen! Hoe dan ook neemt de naamsbekendheid van Into Academy snel toe. Want ook op feestjes kan je eigenlijk je mond niet houden over de leuke organisatie waar jij werkt. Jij weet ook de huidige klanten tevreden te houden. Meer nog; ze zijn blij met jou.



INTO ACADEMY

‘Je mag gaan werken op basis van heldere sales-targets, daar schrik je niet van dat vind je juist echt heel leuk!’

Je mag gaan werken op basis van heldere sales-targets, daar schrik je niet van dat vind je juist echt heel leuk! Lekker duidelijk. Je gaat voor resultaat. Iedere dag heb je uiteraard ook je LinkedIn-kwartiertje, nou ja vaker half uurtje. Want wat je allemaal wel niet kan met LinkedIn! Dat is echt perfect en zet je graag in om de relaties te onderhouden!

Je voert zelf het eerste gesprek of plant het gesprek in voor een collega. De gesprekken voer je met L&D-adviseurs, managers HRD, ondernemers en leidinggevend. Je bespreekt waar de grootste uitdagingen liggen en wat hun mensen daarbij nodig hebben.

Natuurlijk werk je met een actuele leadlijst. Welke problemen ervaart jouw klant als het gaat om trainen, ontwikkelen en opleiden? Je focust op de dialoog, leert de behoeftes kennen. Je doet echt moeite om erachter te komen waar jouw klant tegenaan loopt en zo kan je prima vertellen welke problemen jij niet en welke jij wel voor hem kan oplossen. En welke passende training of programma Into daarvoor biedt.

‘Het doel is dat zoveel mogelijk mensen de weg naar de Academy weten te vinden.’

Het doel is dat zoveel mogelijk mensen de weg naar de Academy weten te vinden. Dus wellicht vind jij dat we een samenwerking aan moeten gaan met ..., wat je ideeën ook zijn; je krijgt hier de kans om ze uit te voeren.



INTO ACADEMY

DIT KRIJG JE (NAAST NUTTIGE TIJDSBESTEDING!)

- Geld, je krijgt een goed salaris. Passend bij wat jij Into Academy te bieden hebt. Je mag gewoon een vast goed salaris krijgen (marktconform) maar als jij graag met targets werkt dan mag je ook een basissalaris krijgen en vullen we dat maandelijks aan met een prachtige bonus aan de hand van de door jou gerealiseerde omzet. Wat jij wilt. Zoals we in onze video's zeggen: kies jij maar.
- 20 vakantiedagen + **je verjaardag krijg je een vrije dag cadeau** + 4 extra vrije dagen; je bepaalt zelf wanneer je die opneemt
- Een onwijs leuk team met passievolle, bevlogen mensen.
- Een toffe werkplek. Op de middenstip van Nederland. In de Academy. En als je regelmatig liever thuiswerkt (als je niet bij een klant bent) dan is dat helemaal prima!
- De spullen die je nodig hebt om je werk uit te voeren (lees: laptop naar keuze, telefoon met een unlimited abonnement)
- Een baan voor tenminste 20 uur per week.
- En, jawel jij mag kosteloos (!) deelnemen aan al onze trainingen.

SOLLICITATIEPROCEDURE

Je sollicitatie komt binnen bij Into Academy. Na uiterlijk een week word je gebeld en geven we je feedback op je sollicitatie; wel of geen uitnodiging voor een eerste gesprek. Na het eerste gesprek hoor je diezelfde week of je in aanmerking komt voor het tweede gesprek en de MapsTell® DISC persoonlijkheidsanalyse – assessment functieprofiel. Pakt ook dit positief uit dan doen we je graag een onweerstaanbaar voorstel, en na jouw handtekening start jouw nieuwe job: gefeliciteerd, jij kan van start!

Reacties mogen direct naar Ingrid Nagel, directeur Into Academy. Je cv is van harte welkom en je motivatie (pitch) horen we graag maar dan wel op een Into Academy manier. Verras ons met je sollicitatie. Je begrijpt: je moet jezelf absoluut kunnen verkopen. Je reactie mag per e-mail naar ingrid@intoacademy.nl

Je hebt tot **30 juni 2022** om te reageren! En geloof me: we zien ernaar uit!

PS Echt heel leuk als jij denkt een 'fit for the job' te zijn; je reactie is van harte welkom! Zowel mannen als vrouwen zijn welkom, en zowel oud als jong! Join het team if you feel the Into-vibe!

PPS Onze kernwaarde 'Energy flows where Into goes' breng jij tot leven!

Be the best version
of you.